

Преимущества и недостатки прямого и опосредованного экспорта

Людмила ПЕТРОВСКАЯ,
доктор экономических наук,
НИИМинэкономикиРБ

Алексей ДАНИЛЬЧЕНКО,
доктор экономических наук,
БГУ

Соткрытием восточно-европейских рынков экспортно-импортными операциями стали заниматься не только крупные государственные внешнеторговые объединения, но и производственные предприятия, торговые фирмы.

Экспорт в целом следует разграничивать на прямой и непрямой, ибо механизмы и инструменты его развития являются разными. Более простой формой выступает непрямой, или опосредованный (косвенный) экспорт, при котором внешнеторговая деятельность осуществляется через посредников, которые покупают продукцию у товаропроизводителей. В этом случае между отечественным товаропроизводителем и заграничным покупателем существуют лишь косвенные взаимоотношения. Зачастую белорусское производственное предприятие осуществляет экспорт товаров, привлекая отечественное внешнеторговое предприятие или экспортную фирму, которые являются преимущественно юридически независимыми и самостоятельными субъектами хозяйствования. Наряду с этим в качестве потенциальных деловых партнеров в рамках непрямого экспорта могут выступать торговые (закупочные) филиалы иностранного предприятия. Хотя

По сравнению с другими формами выхода на зарубежный рынок и его освоения, непрямой экспорт требует незначительных ресурсов. Поэтому мелкие и средние предприятия на начальном этапе экспортной деятельности охотно привлекают внешнеторговых посредников, так как в их распоряжении не имеется необходимых кадро-

вых и финансовых ресурсов для продвижения своей продукции на зарубежных рынках иным путем.

Внешнеторговые предприятия и экспортные фирмы реализуют приобретенную у отечественных предприятий продукцию на свой собственный риск. В этом случае производственное предприятие подвержено лишь незначительным опасностям и рискам, связанным с выходом на зарубежный рынок. Одним из таких рисков является краткосрочное падение обменного курса, но и оно не так уж негативно сказывается на предприятии-экспортере - больше на экспортной фирме.

Внешнеторговые предприятия и экспортные фирмы, как правило, поставляют товар в конкретные регионы и страны, в которых имеют внешнеторговых партнеров. Непрямой экспорт не требует больших организационных усилий, штатных работников. Даже если на предприятии действует отдел экспорта, то там занято небольшое количество сотрудников, так как основная работа осуществляется получившими заказ внешнеторговыми партнерами.

Непрямая экспортная деятельность может оборваться сравнительно быстро, если выяснится, что она оказалась нерезультативной.

Для непрямого экспорта характерны и некоторые недостатки. При его использовании не все товары (услуги) могут реализовываться на внешнем рынке. Если, например, речь идет о технически сложных комплексных товарах и услугах, то непрямой экспорт, как правило, исключается.

При непрямом экспорте для выхода на зарубежный рынок задействуются незначительные финансовые и кадровые ресурсы, однако он не всегда эффективен, ибо в долгосрочной перспективе приводит к убывающей доходности. Торговые партнеры в большинстве случаев пытаются получить на своих посреднических услугах максимальную прибыль, что чревато

необходимостью передачи товаров или услуг посреднику с небольшой выгодой для предприятия. К тому же последнее не имеет возможности приобрести собственный опыт работы на зарубежных рынках, не располагает информацией о пожеланиях клиентов, поведении конкурентов, общеэкономической обстановке в отдельных странах.

Главный недостаток непрямого экспорта состоит в том, что не во всех случаях посредники оптимально используют рыночный потенциал и возможности сбыта продукции, допускают ошибки и просчеты в своих действиях, которые сказываются на доходах производителей экспортных товаров. К примеру, для отдельных иностранных рынков отбираются «неоптимальные» товары из тех, которые могут быть предложены экспортерами, цены могут устанавливаться без учета специфики рынка. Предприятие, экспортирующее опосредованно, лишено прямой связи с конечными потребителями. Это сдерживает переход к другим формам работы на рынках.

В случае прямого (непосредственного) экспорта внешнеторговая деятельность осуществляется без торговых посредников. Различают два варианта прямого экспорта: прямой экспорт без посредника; прямой экспорт с посредником.

О прямом экспорте без посредника говорят в том случае, если экспорт осуществляется конечному потребителю (предприятию, учреждению, частным клиентам) или товары поступают в сферу оптовой и розничной торговли зарубежной страны. В этом случае отечественное предприятие направляет своих сотрудников за рубеж для сбыта товаров и оказания услуг конечному потребителю и торговым учреждениям.

Если при осуществлении экспорта задействуются торговые представители, агенты или основные импортеры за рубежом, то налицо прямой экспорт

Таблица 1

Формы внешнеэкономической активности	Годы						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Прямой экспорт	51	51	39	39	53	75	74
Косвенный экспорт через отечественные фирмы	24	25	20	20	24	-	-
Косвенный экспорт через иностранные фирмы	5	9	9	7	12	-	-
Бартер	65	70	55	53	44	23	15
Прямой импорт	29	34	28	27	35	45	41

В % к числу ответивших респондентов.

через посредника. Такие посредники, в отличие от командированных за рубеж сотрудников отечественного предприятия-экспортера, являются юридически самостоятельными, то есть они не выступают в качестве служащих экспортирующего предприятия и не связаны с ним никакими директивами, напротив, занимаются самостоятельным сбытом.

Как и во всех других вариантах вступления на иностранный рынок, у прямого экспорта тоже имеются свои достоинства и недостатки. Так, зачастую прямой экспорт осуществляется на основании заказов, инициатором которых выступает не производственное предприятие, а иностранный посредник. В большинстве случаев иностранные заказы-запросы являются непредсказуемыми, поэтому предприятие, осуществляя экспорт, реагирует на них более или менее несистематично. Таким образом, не будучи инициатором внешнеторговой деятельности, конкретное предприятие становится предприятием-экспортером.

Благодаря прямому экспорту становятся возможными целенаправленное управление и контроль над сбытом, что нереально в случае косвенным экспортом. Экспортирующее предприятие устанавливает непосредственный контакт с иностранным торговым партнером и не только осуществляет деятельность через собственную внешнеторговую фирму за рубежом, но и имеет лучшие возможности для непосредственного участия в зарубежных сделках. Преимущества прямого экспорта особенно сильно проявляются при экспорте и поставке комплексных товаров и услуг, сбыт которых не был бы возможен через внешнеторговые предприятия или экспортные фирмы. Это касается, прежде всего, тех товаров и услуг, которые имеют лишь незначительную степень стандартизации и высокую интерактивную схему. Прямой экспорт применим к более широкому спектру товаров и услуг.

При прямом экспорте охватывается большее количество финансовых и людских ресурсов, чем в случае непря-

мого экспорта. Однако по сравнению с более сложными формами вступления на рынок, например созданием собственной товаропроводящей сети за рубежом или дочерних организаций с полным производственным циклом, затраты на прямой экспорт все же не столь значительны. Определенные финансовые ресурсы необходимы для организации контактов с клиентами или деловыми партнерами, а в случае прямого экспорта без посредников требуются собственные людские ресурсы на местах.

Хотя прямой экспорт применим к более широкому спектру товаров и услуг, но все же для определенных товаров и услуг прямой экспорт точно так же, как и непрямой, считается неподходящим. Это касается товаров, которые по причине небольшого срока годности не могут или вряд ли могут экспортироваться; товаров, экспорт которых может быть связан с достаточно высокими транспортными издержками; товаров, требующих сложного послепродажного обслуживания, которое не может быть предоставлено торговыми посредниками. Прямой экспорт чреват для предприятий сложностями экономического порядка, связанными, например, с ухудшением обменных курсов. Если повышается курс отечественной валюты или валюты третьей страны, на рынки которой предприятие осуществляет экспорт, то это может привести к тому, что предприятие станет относительно неконкурентоспособным на зарубежных рынках.

Данные по белорусским промышленным предприятиям, которые осу-

ществляли прямой и непрямой экспорт, а также прямой импорт и бартерные сделки, по результатам ежегодных опросов, проводимых Научно-исследовательским экономическим институтом Минэкономики РБ, выглядят следующим образом (таблица 1).

Данные свидетельствуют, что большинство белорусских промышленных предприятий прибегало к прямому экспорту. Более того, в 2003-2004 гг. прямому экспорту стали отдавать предпочтение почти три четверти опрошенных предприятий. Косвенному экспорту прибегала треть опрошенных предприятий. Так, в 2002 г. при его организации 24% предприятий обращались к услугам отечественных внешнеторговых посредников, и только 12% сотрудничали с иностранными торговыми фирмами. В целом динамика развития прямого экспорта позволяет предположить, что все больше отечественных предприятий будет самостоятельно осуществлять непосредственную экспортную экспансию на зарубежных рынках.

Что касается прямого импорта, который имеет схожие преимущества с прямым экспортом, то к нему прибегает все большее количество промышленных предприятий. Это обусловлено тем, что закупки сырья, комплектующих и полуфабрикатов за границей без посредников обходятся дешевле. Говоря о бартере как форме взаимовыязанных экспортно-импортных операций, отметим, что благодаря решительным действиям правительства, его значение неукоснительно снижается, **ш**